

PRESSEMITTEILUNG ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Veröffentlicht April 2013



**Profloor setzt auf noch mehr Kundennähe im Schweizer Markt
Verstärkte Investitionen in flächendeckendes Händlerkonzept**

In der Vergangenheit galt Profloor's Fokus vor allem der Forschung und Entwicklung von Innovationen für das bodenlegende Fachhandwerk. Die Schweizer machten sich so auch international rasch einen Namen als Technologieführer in ihrer Industrie, preisgekrönte Produkte setzten neue Massstäbe und sicherten Profloor einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung.

Mit einem zu Beginn des Jahres erweiterten Händlerkonzept setzt das Profloor Management zusätzlich einen verstärkten Akzent auf den Vertrieb durch Stützpunkthändler vor Ort. „Neben dem traditionell bestehenden Direktverkauf legen wir zunehmend Wert auf den lokalen Vertrieb unserer Produkte durch starke, kompetente Fachhandelspartner. Dem Wunsch nach mehr Kundennähe entsprechen wir mit einem attraktiven Partnerkonzept und einer steigenden Anzahl starker Stützpunkte mit erweiterten und neu angepassten Sortimenten.“ erklärt Moritz Mühlebach, Geschäftsführer von Profloor. Gegenwärtig wickelt Profloor einen stetig wachsenden Teil des Geschäftes über die derzeit 16 Stützpunkthändler in der ganzen Schweiz ab. Diese Handelspartner sind gut sortierte Bodenbelags- oder Werkzeug-Grosshändler, bei denen der Endkunde vor allem Ware für den täglichen Bedarf vor Ort bezieht. Das Profloor Grundsortiment, das ein Stützpunkthändler auf Lager hat, wird in einem durchdachten Wand- und Regalsystem übersichtlich präsentiert, ein System, das von 2 bis 5 Meter erweiterbar ist. Bereits über 100 Verbrauchsartikel wie z.B. Schleifmittel, Klingen, Spachtel, Messer oder Versiegelungsmaterial stehen dem Handwerker im Stützpunkt zur Wahl. Bei der gemeinsamen Sortimentsbestimmung mit dem Fachhändler werden ortsspezifische Besonderheiten berücksichtigt um auch wirklich den Bedarf der Endkunden zu treffen. Darüber hinaus kann der Stützpunkthändler für seine Kunden per Express und Overnight jedes beliebige Produkt aus über 3500 Lagerartikeln von Profloor zusätzlich beziehen.

Neben dem durchdachten Sortiment setzt Profloor mit den Stützpunkthändlern auch auf ein kundengerechtes Marketingprogramm. Stets liegen die neuesten Kataloge und Endkundenflyer im Geschäft aus oder erreichen den Endkunden per Post. Interessant für die Endkunden sind vor allem die Quartals-Aktionen, die jeweils nur 1 Stützpunkthändler exklusiv anbietet. Darüber hinaus investiert Profloor in allen Stützpunkten in hochwertige Show-Maschinen und regelmässige Neuheitenschulungen, so dass jederzeit eine kompetente Kundenberatung vor Ort gewährleistet ist.



Profloor Stützpunkte Wand- und Regalsystem



Maschinenshow und Quartals-Aktion

Seit 1995 engagiert sich die Profloor Innovations Gruppe für das bodenlegende Fachhandwerk. Für die permanente Optimierung und lösungsorientierte Ausweitung der Produktpalette setzt Profloor Innovations auf den direkten Dialog mit den Kunden. Zahlreiche patentierte Eigenentwicklungen zeugen von geballter Innovationskraft und ergänzen etablierte Standardartikel zu einem einzigartigen Exklusivprogramm, das über 3'000 Artikel in Premium-Qualität umfasst.

Ergänzende Informationen erhalten Sie bei:

Janine Heberle
Tel. +41 (0)44 944 40 70 / E-Mail janine.heberle@profloor.ch